

**STUDI PERILAKU KONSUMEN ATAS PEMBELIAN  
BUSANA MUSLIM DI TOKO AL'AMIN SALATIGA**

**SKRIPSI**

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Srata-1  
Jurusan Pendidikan Akuntansi

Disusun Oleh:

**SITI NUR CHASANAH**  
**A 210 010 033**

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

**2007**

**PERSETUJUAN**

**STUDI PERILAKU KONSUMEN ATAS PEMBELIAN BUSANA  
MUSLIM DI TOKO AL'AMIN SALATIGA**

Disusun Oleh:

**SITI NUR CHASANAH**  
**A 210 010 033**

Disetujui Untuk Dipertahankan Dihadapan  
Dewan Penguji Skripsi Sarjana-S1

Mengetahui,

Pembimbing I

Pembimbing II

**Drs. Joko Suwandi, S.E**

**Drs. Sriyono, M.Pd**

**PENGESAHAN**

**STUDI PERILAKU KONSUMEN ATAS PEMBELIAN BUSANA  
MUSLIM DI TOKO AL'AMIN SALATIGA**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

**SITI NUR CHASANA**  
**A 210 010 033**

Telah dipertahankan di Dewan Penguji  
Pada tanggal : 28 Februari 2007  
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Susunan Dewan Penguji

1. Drs. Joko Suwandi, SE. ( )
2. Drs. Sriyono, M.Pd. ( )
3. Drs. H. Nur Chusni, SE., M.Ag. ( )

Surakarta, Maret 2007  
Universitas Muhammadiyah Surakarta  
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan  
Dekan

**Drs. H. Sofyan Anif, M.Si.**  
**NIK. 547**

## **PERNYATAAN**

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu Perguruan Tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila ternyata kelak dikemudian hari terbukti ada ketidak benaran dalam pernyataan saya di atas, maka saya akan bertanggung jawab sepenuhnya.

Surakarta, Februari 2007

**SITI NUR CHASANAH**  
A 210 010 033

## **MOTTO**

Tak ada yang mudah tapi tak ada yang tak mungkin. Hidup adalah perjuangan, namun kita dapat mengatasi segala kesulitan bila kita mau berfikir, belajar dan berdo'a. Karena Allah akan selalu membantu dan mendengar do'a dari hamba-hambaNya yang mau bersabar dan berusaha  
(Sinucha)

Doa adalah nyanyian yang selalu dapat membuka jalan terang menuju  
singgasana Tuhan meskipun terhimpit di dalam  
tangisan seribu jiwa  
(Kahlil Gibran)

Hidup tidaklah untuk mengeluh dan mengadu, hidup adalah untuk  
mengolah hidup serta mencipta dan mengukir dunia  
(WS. Rendra)

## **PERSEMBAHAN**

Karya sederhana ini kupersembahkan untuk:

- ❖ Illahi Robbi, hanya dengan izin serta petunjukNya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
- ❖ Bapak dan Ibu” tercinta terima kasih atas segala bimbingan dan do'anya selama ini.
- ❖ Kakak-kakakku dan mbakku tersayang, terima kasih atas motivasi dan semangatnya.
- ❖ Sahabat sejawatiku: Dian Shofa, Kipir, bella, Hety, Eni, Terima kasih atas bantuan dan dorongannya selama ini.
- ❖ Teman-teman kost: Imoet, Triesal, Liliput, Pipitykardi, Eni Marnie, Pooh, Pha", En-tik, Yu-ta, Mlenox, En", Endah, Sumon, Ika, Ucil, Ibet, Lita, Nyit".
- ❖ Teman-teman PEA Angkatan 2001
- ❖ Almamaterku

## KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum wr. wb

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayahNya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Adapun maksud dan tujuan skripsi ini adalah untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar sarjana pada Program pendidikan Akuntansi pada Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Dalam menyusun skripsi ini, penulis senantiasa mendapat bimbingan, bantuan dan petunjuk dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Drs. H. Sofyan Anif, M.Si, selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta
2. Drs. H. Djalal Fuadi, MM, selaku Ketua Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Surakarta.
3. Bapak Drs. Djoko Fuadi, MM, selaku Pembimbing I yang dengan sabar dan teliti memberikan bimbingan dalam menyusun skripsi.
4. Bapak Drs. Sriyono, M.Pd, selaku Pembimbing II yang senantiasa memberikan bantuan baik kritik dan saran dalam penyusunan skripsi.
5. Ibu Dra. Suyatmini, SE, M.Si., selaku Pembimbing Akademik terima kasih atas segala bimbingannya selama masa studi.

6. Ibu Soelistyoningsih, selaku Pimpinan Toko Al'Amin Salatiga yang telah mengijinkan penulis untuk penelitian.
7. Seluruh karyawan karyawan Toko Al'Amin yang banyak membantu proses penyusunan skripsi.
8. Dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan dorongan dalam penulisan skripsi ini.

Semoga semua bantuan yang telah diberikan kepada penulis mendapat ridho dan imbalan dari Allah SWT. Penulis menyadari skripsi ini jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan. Akhirnya mudah-mudahan penelitian ini dapat bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan dan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Amin.

Wasalamu'alaikum wr.wb

Surakarta, Februari 2007

Penulis

Siti Nur Chasanah



## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN .....	iv
HALAMAN MOTTO .....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
ABSTRAK .....	xv
BAB I    PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Pembatasan Masalah .....	3
C. Perumusan Masalah .....	3
D. Tujuan Penelitian .....	4
E. Manfaat Penelitian .....	4
F. Sistematika Skripsi .....	4
BAB II    LANDASAN TEORI .....	6
A. Tinjauan Pustaka .....	6

1. Definisi Pemasaran .....	6
2. Konsep Pemasaran .....	9
3. Strategi Pemasaran .....	11
4. Definisi Perilaku Konsumen .....	14
5. Ruang Lingkup Perilaku Konsumen .....	15
6. Teori Perilaku Konsumen .....	16
7. Tahap-tahap dalam Proses Pembelian .....	22
8. Penelitian Terdahulu .....	26
B. Kerangka Pemikiran .....	29
C. Hipotesis .....	32
BAB III METODE PENELITIAN .....	33
A. Pengertian Metode Penelitian .....	33
B. Tempat dan Waktu Penelitian .....	35
C. Penentuan Obyek Penelitian .....	35
D. Teknik Pengumpulan Data .....	37
E. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas Instrumen .....	38
F. Analisis Data .....	40
BAB IV HASIL PENELITIAN .....	41
A. Gambaran Umum Toko Busana Muslim Al-Amin Salatiga..	41
1. Sejarah Berdirinya Toko Busana Muslim Al-Amin Salatiga	41
2. Tujuan Berdirinya .....	41
3. Struktur Organisasi .....	42
B. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen .....	46

1. Uji Validitas .....	46
2. Uji Reliabilitas .....	48
C. Analisis Data .....	48
1. Perilaku Konsumen .....	49
2. Variabel Produk .....	53
D. Pembahasan .....	57
BAB V PENUTUP .....	57
A. Kesimpulan .....	59
B. Saran .....	59

#### DAFTAR PUSTAKA

#### LAMPIRAN

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Kotler, Philip. 1995. *Manajemen Pemasaran dan Analisis Perencanaan*. Edisi Keenam. Jakarta: Salemba Empat.
- , 2001. *Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kurniati Rahmasari. 2002. *Analisis perilaku Konsumen Terhadap Pembelian Telepon Genggam di Kecamatan Kartasura, Kabupaten Surakarta*.
- Manullang, M. 1996. *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Yogyakarta: Liberty.
- Moch. Zainun Yuniarti. 2003. *Analisis Pengambilan Keputusan Konsumen dalam Membeli Kain Batik di Sentra Pasar batik Danar Hadi Surakarta*.
- Mowen, John C. and Michael Minor. 2000. *Perilaku Konsumen*. Jilid Satu. Edisi Kelima. Jakarta: Erlangga.
- Nowak, Jan. 1997. *Marketing Manajemen*. Jakarta: Badan Penerbit IPWI.
- PS Djarwanto dan Pangestu Subagyo. 1996. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- , 1998. *Statistik Induktif*. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE.
- Stanton, William, J. 1996. *Prinsip Pemasaran*. Jilid Dua. Edisi Ketujuh. Jakarta: Erlangga.
- Sugiono. 1998. *Metode penelitian Administrasi*. Edisi Kelima. Bandung: Alfa Beta.
- Radiosunu. 2001. *Manajemen Pemasaran: Suatu pendekatan Analisis*. Yogyakarta: BPFE.
- Umar, Husein. 1997. *Metodologi Penelitian Aplikasi dalam Pemasaran*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Widiarto Wijaya. 2003. *Analisis Hubungan Perilaku Konsumen dengan Mengonsumsi Produk Rokok Gudang Garam di Wilayah kecamatan Karanganyar, Kabupaten Karanganyar*.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.  
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan produk saat ini menjadi suatu bidang atau usaha yang menarik dan mempunyai peranan yang tidak kecil dalam konsumsi masyarakat setiap harinya. Untuk itu dalam pembangunan ekonomi di Indonesia saat ini sedang mengalami krisis, karena rupiah melemah terhadap dolar. Kebutuhan pokok masyarakat sangat mahal dikarenakan bahan baku untuk industri, sebagian ekspor dari luar negeri.

Untuk saat ini yang berkembang di Indonesia adalah model busana, seperti busana muslim, kebutuhan yang dibutuhkan masyarakat semakin banyak tapi tingkat kepercayaan masyarakat itu sendiri mempengaruhi untuk membeli di sebuah toko busana muslim. Jadi semakin banyak produk maka semakin banyak pula pilihan para konsumen untuk memakai atau menggunakannya. Banyak faktor-faktor yang mempengaruhi seperti harga, kualitas, dan model busana.

Dengan banyaknya produk busana yang digunakan oleh masyarakat, maka peneliti ingin mengetahui sejauh mana masyarakat Salatiga untuk membeli produk yang dikeluarkan oleh Toko Busana Muslim Al-Amin Salatiga.

Tingkat pendidikan, semakin tingginya tingkat pendidikan yang dimiliki konsumen, serta tingginya pengetahuan konsumen akan pendidikan

agama terutama dalam berbusana atau berpakaian muslim, akan memicu konsumen dalam memindahkan hak pertanggungannya pada produk yang digunakannya atau dipakainya.

Menurut Willian J. Stanton (1990 : 120)

"Belajar dapat didefinisikan sebagai perubahan-perubahan dalam perilaku yang diakibatkan pengolahan-pengolahan terdahulu".

Menurut Prabu (198 : 48) "Pengalaman belajar konsumen akan menentukan tindakan dalam mengambil keputusan".

Tingkat pendapatan, sebagai alat ukur yang dapat digunakan untuk mengetahui bahwasanya semakin tinggi pendapatan konsumen, konsumen akan menggunakan pendapatannya untuk memenuhi kebutuhan lain disamping kebutuhan primer, termasuk juga kebutuhan akan perlindungan diri. Bahkan terkadang semakin tingginya tingkat konsumen, konsumen semakin banyak memindahkan hak pertanggungannya dirinya kepada sebuah produk yang digunakan atau dipakainya.

Hal ini yang menarik untuk dibicarakan, untuk mengetahui hal apa yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam memilih produk di toko busana muslim Salatiga.

Sehubungan dengan permasalahan diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "STUDI PERILAKU KONSUMEN ATAS PEMBELIAN BUSANA MUSLIM DI TOKO AL-AMIN SALATIGA".

## **B. Pembatasan Masalah**

Agar permasalahan lebih mudah untuk dibahas dan mempermudah pengumpulan data serta keterbatasan berfikir, maka penulis membatasi masalah pada karakteristik konsumen ditinjau dari budaya dan sosial.

## **C. Perumusan Masalah**

Perumusan masalah atau sering diistilahkan problematika, adalah merupakan bagian penting yang harus ada dalam penulisan suatu karya ilmiah.

Oleh karena itu, seorang peneliti sebelum melakukan penelitian harus mengetahui terlebih dahulu permasalahan yang ada. Dengan adanya permasalahan yang jelas maka proses pemecahannya akan terarah dan terfokus pada permasalahan tersebut. Menurut Arikunto (1992 : 47), "Problematika adalah bagian pokok dari suatu kegiatan penelitian".

Dalam suatu penelitian untuk menentukan suatu kebenaran, akan dihadapkan pada permasalahan yang didalamnya mengandung masalah-masalah antara lain :

1. Apakah ada pengaruh antara perilaku konsumen yang ditinjau dari budaya dan sosial serta karakteristik produk yang terdiri dari harga, kualitas dan mode/desain terhadap produk busana muslim?
2. Diantara faktor perilaku konsumen tersebut, manakah yang mempunyai pengaruh paling dominan dalam mempengaruhi keputusan konsumen



terhadap pembelian produk busana muslim di wilayah Salatiga khususnya konsumen Toko Busana Muslim Al-Amin.

#### **D. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini diadakan dengan tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh variabel karakteristik konsumen yang terdiri dari budaya dan sosial terhadap keputusan pembelian.
2. Untuk mengetahui pengaruh variabel produk yang terdiri dari harga, kualitas dan desain terhadap keputusan pembelian.

#### **E. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

Diharapkan penelitian ini merupakan salah satu bahan pertimbangan bagi Toko Busana Muslim Al-Amin Salatiga dalam usaha mengantisipasi kepuasan konsumen kearah peningkatan volume penjualan yang pada akhirnya akan menguntungkan perusahaan.

2. Bagi Penulis

Menambah pengetahuan penulis tentang perilaku konsumen yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian produk tersebut.

#### **F. Sistematika Skripsi**

##### **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam bab ini berisi tentang latar belakang masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian.

## **BAB II LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini akan mengemukakan tentang teori-teori dari hasil pustaka yang erat hubungannya dengan bidang penelitian, antara lain mengenai definisi pemasaran, konsep pemasaran, strategi pemasaran, definisi perilaku konsumen, ruang lingkup perilaku konsumen, teori perilaku konsumen, tahap-tahap dalam proses pembelian, penelitian terdahulu dalam melakukan keputusan pembelian, kerangka pemikiran dan hipotesis.

## **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisi pengertian metode penelitian, tempat dan waktu penelitian, penentuan objek penelitian, teknik pengumpulan data, uji validitas dan reliabilitas instrumen dan analisis data.

## **BAB IV PELAKSANAAN HASIL PENELITIAN**

Bab ini berisi gambaran umum dari obyek penelitian, pembahasan dan analisis data.

## **BAB V PENUTUP**

Bab ini berisi kesimpulan dari serangkaian pembahasan skripsi serta saran-saran yang perlu disampaikan.